

Ирина Тетерева\*, Ирина Перечнева

# Эффект без промедления

В течение этого года предприниматели будут заказывать у консультантов услуги, приносящие понятный и быстрый эффект

**П**адение объемов производства в ключевых отраслях экономики Урала — металлургической, трубной, нефтегазовой — напрямую отразилось на сфере консультационных услуг. В итоге рынок консалтинга в регионе по итогам 2009 года просел сильнее, чем в целом по стране. Так, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», суммарная выручка 150 консалтинговых компаний России сократилась на 5% по сравнению с 2008 годом, а выручка от консалтинговых практик 34 компаний региона, принявших участие в рейтинге аналитического центра «Эксперт-Урал» (всего более 2,4 млрд рублей), — на 10%. Напомним, что по итогам 2008 года мы фиксировали прирост выручки участников рейтинга на 12% (см. «Лекарство от лени», «Э-У» № 18 от 18.05.09).

## Подвиньтесь

Половина участников рейтинга продемонстрировала снижение выручки. В тройке лидеров («Парма-Телеком», группа компаний «ИНТАЛЕВ» и компания «РАСТАМ» — суммарно 60% выручки) показатели двух первых, как и в целом по рынку, шли вниз. А вот у третьей — вверх (13%). Причину положительных результатов комментирует генеральный директор компании **Любовь Растамханова**: «Сегодня важно знать, что будет актуально завтра, и модернизировать услуги в соответствии с этими знаниями. В условиях кризиса мы предлагали именно то, в чем нуждались наши клиенты в сложный период. Кроме того, благодаря холдинговой структуре мы можем комплексно обслуживать клиентов».

Практически все участники рейтинга отмечают, что самым сложным стало первое полугодие. «Платежеспособный спрос сократился, превалировали выжидательные настроения, при этом все большую часть работ заказчики готовы были выполнять своими силами», — рассказывает генеральный директор уральского офиса ГК «ИНТАЛЕВ» **Оксана Ковтун**.

Цены на услуги консалтинговых компаний резко упали, а конкуренция стала жестче. Генеральный директор группы компаний

## Лидеры по видам консалтинговых услуг

Место	Место в основном рейтинге	Консалтинговая компания	Выручка за 2009 год, тыс. руб.	Прирост выручки за год, %	Доля в выручке от консалтинга, %
<b>Финансовый консалтинг</b>					
1	3	ИНТАЛЕВ	290 358	3,3	85,8
2	2	РАСТАМ	54 182	30,2	11,4
3	8	Нексия Си Ай Эс	19 305	279,1	30,8
4	17	СОВА	11 080	25,2	55,2
5	18	АВУАР	7 380	144,2	42,5
<b>Налоговый консалтинг</b>					
1	9	Налоги и финансовое право	61 897	-47,9	100
2	12	Ассоциация «Налоги России»	31 768	-17,1	84,2
3	8	Нексия Си Ай Эс	13 842	45,8	22,1
4	15	Аудит-Классик	12 650	-22,4	57,4
5	5	ЮКЕЙ	11 631	-33,5	10,7
<b>Юридический консалтинг</b>					
1	2	РАСТАМ	192 303	5,2	40,6
2	4	Лекс	139 665	-3,9	88,0
3	5	ЮКЕЙ	66 914	-11,1	61,6
4	26	Юхневич, Леготкин и партнеры	5 678	109,4	94,4
5	13	2К Аудит-Деловые консультации	4 692	—	17,1
<b>ИТ-консалтинг-управленческое консультирование</b>					
1	1	Парма-Телеком	654 843	-24,7	100
2	2	РАСТАМ	105 631	7,4	22,3
3	6	Информ-Консалтинг	104 493	-4,6	100
4	7	Галактика	81 321	3,0	100
5	3	ИНТАЛЕВ	44 481	-7,6	13,1
<b>ИТ-консалтинг-разработка и системная интеграция</b>					
1	2	РАСТАМ	67 199	12,8	14,2
2	10	ЭкоСофт	44 957	32,2	79,1
3	17	СОВА	2 820	109,0	14,0
4	20	Аудит-Консалтинг Центр	2 321	-52,6	19,8
5	8	Нексия Си Ай Эс	703	—	1,1
<b>Стратегический консалтинг</b>					
1	11	Центр Оргпром	41 647	16,7	100
2	4	Лекс	4 451	-83,7	2,8
3	3	ИНТАЛЕВ	3 514	-68,6	1,0
4	23	ПРО-Центр	3 140	125,3	35,3
5	13	2К Аудит-Деловые консультации	2 325	—	8,5
<b>Оценочная деятельность</b>					
1	2	РАСТАМ	54 769	51,4	11,6
2	8	Нексия Си Ай Эс	24 341	89,4	38,8
3	16	Ассоциация АЛКО	21 120	-12,2	99,4
4	14	Бизнес-Аудит	7 264	119,4	32,3
5	12	Ассоциация «Налоги России»	5 960	1,8	15,8

Источник: АЦ «Эксперт-Урал», по данным компаний

## Десять наиболее динамичных консалтинговых компаний по итогам 2009 года

Место	Место в основном рейтинге	Консалтинговая компания	Изменение выручки от консалтинга за год, %
1	8	Нексия Си Ай Эс	112,0
2	26	Юхневич, Леготкин и партнеры	102,7
3	18	АВУАР	71,0
4	10	ЭкоСофт	30,9
5	33	Интерком-Аудит Екатеринбург	30,2
6	32	Фонд информирования и поддержки налогоплательщиков	30,2
7	14	Бизнес-Аудит	30,0
8	28	Инвест-аудит	22,5
9	34	АУДИТ-ПРОФИТ	18,2
10	11	Центр Оргпром	16,7

Источник: АЦ «Эксперт-Урал», по данным компаний

\* Аналитический центр «Эксперт-Урал».

Рейтинг консалтинговых компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2009 года

Место по итогам 2009 года	Место по итогам 2008 года	Консалтинговая компания	Местоположение центрального офиса	Выручка от консалтинговой деятельности за 2009 год, тыс. руб.	Изменение выручки за год, %	Число специализированных консультантов за 2009 год	Изменение числа специализированных консультантов за год, %	Выручка на одного специалиста-консультанта в 2009 году, тыс. руб.	Доминирующий вид консалтинга (доля в выручке от оказания консалтинговых услуг), %	Число участников групп*
1	1	Парма-Телеком**	Пермь	654 843	-24,7	221	-17	2 963	ИТ-управленческое консультирование (100)	1
2	2	РАСТАМ**	Тюмень	474 084	13,3	221	-1	2 145	Юридический (41)	11
3	3	ИНТАЛЕВ	Москва	338 353	-0,6	98	15	3 453	Финансовый (86)	2
4	4	Лекс	Тюмень	158 775	-33,8	53	-64	2 996	Юридический (88)	9
5	6	ЮКЕЙ**	Пермь	108 695	-10,9	63	0	1 725	Юридический (62)	9
6	8	Информ-Консалтинг**	Пермь	104 493	-4,6	104	-7	1 005	ИТ-управленческое консультирование (100)	1
7	9	Галактика	Москва	81 321	3,0	105	2	774	ИТ-управленческое консультирование (100)	3
8	13	Нексия Си Ай Эс***	Пермь	62 766	112,0	22	633	2 853	Оценочная деятельность (39)	11
9	7	Налоги и финансовое право	Екатеринбург	61 897	-47,9	15	-12	4 126	Налоговый (100)	5
10	12	ЭкоСофт**	Уфа	56 859	30,9	90	29	632	ИТ-разработка и системная интеграция (79)	2
11	—	Центр Оргпром**	Екатеринбург	41 647	16,7	7	40	5 950	Стратегический (100)	4
12	11	Ассоциация «Налоги России»**	Екатеринбург	37 728	-14,6	8	-33	4 716	Налоговый (84)	4
13	41	2К Аудит-Деловые консультации	Москва	27 466	—	21	—	1 308	Оценочная деятельность (44)	3
14	21	Бизнес-Аудит**	Тюмень	22 514	30,0	6	-61	4 020	Оценочная деятельность (32)	4
15	15	Аудит-Классик**	Челябинск	22 027	-22,3	14	17	1 573	Налоговый (57)	4
16	17	Ассоциация АЛКО**	Тюмень	21 250	-13,4	9	80	2 361	Оценочная деятельность (99)	3
17	—	СОВА**	Оренбург	20 087	14,8	3	-25	6 696	Финансовый (55)	1
18	28	АВУАР**	Челябинск	17 368	71,0	29	190	599	Финансовый (43)	6
19	24	Аудит-Сервис**	Тюмень	15 109	-4,0	14	0	1 079	Прочие услуги (46)	3
20	25	Аудит-Консалтинг Центр**	Челябинск	11 709	-21,3	10	0	1 171	Налоговый (48)	4
21	26	Аудиторское партнерство**	Екатеринбург	11 415	-19,3	8	-27	1 427	Налоговый (99)	2
22	—	Капитал**	Екатеринбург	8 944	-14,7	8	0	1 118	Налоговый (100)	2
23	—	PRO-Центр**	Пермь	8 906	-8,9	40	33	223	Маркетинговый (53)	2
24	27	Югра-аудит**	Нижневартовск	6 925	-34,0	9	80	769	Финансовый (100)	4
25	31	ЮФА Консалтинг**	Сургут	6 387	-9,1	8	0	798	Финансовый (68)	1
26	36	Юхневич, Леготкин и партнеры**	Пермь	6 018	102,7	3	0	2 006	Юридический (94)	1
27	29	Урал-Защита**	Уфа	5 339	-39,8	2	—	2 670	Финансовый (94)	6
28	—	Инвест-аудит**	Пермь	5 142	22,5	5	0	1 028	Оценочная деятельность (47)	1
29	—	Аудит. Финансовый и налоговый анализ**	Челябинск	5 128	-13,3	2	0	2 564	Финансовый (52)	3
30	35	Нефтьаудит**	Нижневартовск	4 130	10,6	8	0	516	Юридический (82)	1
31	32	ФИН-АУДИТ**	Челябинск	3 648	-18,0	7	0	521	Налоговый (90)	2
32	37	Фонд информирования и поддержки налогоплательщиков**	Оренбург	3 301	30,2	4	-20	825	Юридический (53)	1
33	39	Интерком-Аудит Екатеринбург**	Екатеринбург	2 527	30,2	5	0	505	Налоговый (61)	1
34	—	АУДИТ-ПРОФИТ**	Пермь	1 286	18,2	3	0	429	Финансовый (52)	1

Источник: АЦ «Эксперт-Урал», по данным компаний

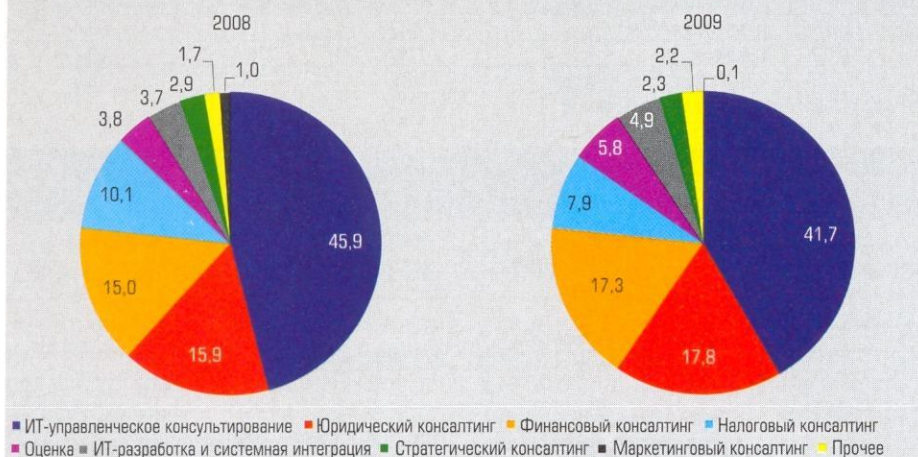
\* Число участников группы с учетом материнской компании, филиалов, представительств, аффилированных лиц и партнерских компаний.

\*\* Для подтверждения присланных данных компания предоставила копию финансовой отчетности за 2009 год

\*\*\* Данные ГК Финансы, ГК ВнешЭкономАудит

Несмотря на спад, почти половину выручки компаниям по-прежнему приносит ИТ-консалтинг

Структура выручки участников рейтинга по видам услуг, %



Источник: Данные компаний, расчет АЦ «Эксперт-Урал»

«PRO-Центр» Анна Ферштейн иллюстрирует ситуацию на примере конкурсов, проводимых по ФЗ № 94: «Если в 2008 году в среднем на один государственный или муниципальный конкурс приходило 4 — 8 участников, то в 2009 году уже 8 — 15 организаций. При этом в 2008 году в ходе аукциона цена сокращалась на 30 — 50%, а в 2009-м — на 70 — 80%. Консалтинговые компании, работавшие ранее с коммерческими компаниями, ринулись к государственным и муниципальным заказам, планируя захватить часть сегмента».

Директор по продвижению ООО «Центр Оргпром» Ольга Скоробогатова отмечает, что изменение критериев выбора подрядчиков позволило мелким игрокам выйти на рынок даже в уже устоявшихся сегментах: «Раньше предприятия выбирали тренеро-экспертов и консалтинговые компании по

имени, управленческому стажу и опыту, а в 2009 году из-за сокращения бюджетов на обучение и развитие на первый план вышел вопрос цены. Клиентский поиск услуги подешевел и тем самым позволил расти более мелким консалтинговым компаниям и новичкам на рынке. «Монстры», а их на нашем рынке услуг обучения бережливо-му производству по пальцам перечесть, вынуждены были снизить тарифы».

Генеральный директор фирмы «ЭкоСофт» **Виктор Тимошин** не скрывает, что его компания момент не упустила: «Рынок снизил интерес к дорогим решениям, в цене которых значительную долю составляет раскрученный бренд. Это предоставило дополнительные возможности локальным компаниям, способным предложить заказчику аналогичные услуги по меньшим ценам. В определенной степени мы воспользовались этим, увеличив объем продаж на 30%».

### Перетерпели

Распространенным способом выживания компаний, предлагающих услуги, связанные с интеллектуальной деятельностью, стало сокращение персонала. Однако нельзя сказать, что консалтинговые компании массово увольняли людей: только треть участников нашего ренкинга сократили специалистов, обеспечивающих доходы от консалтинга, остальные либо сохранили штат, либо даже увеличили его. Расчет делался на то, что вторая половина года будет более успешной. В принципе он оправдался. Директор по развитию аудиторской фирмы «СОВА» **Евгений Безручко** объясняет оживление тем, что менеджмент предприятий и организаций ближе к середине года понял: катастрофы не случилось, текущие задачи никуда не исчезли. Генеральный директор аудиторской фирмы «Аудит-Классик» **Татьяна Севастьянова** видит причину в том, что к середине года большинство собственников и топ-менеджеров осознали, что придется принципиально менять управление бизнесом: «Это означает необходимость учиться самим и учить своих сотрудников, что серьезно сдвинуло с мертвой точки услуги бизнес-образования. А для ускорения внедрения изменений необходимо приобретение услуг внешних консультантов». Старший партнер АКГ «АВУАР» **Алексей Овакимян** добавляет, что загрузка аудиторско-консалтинговых компаний в этот период обеспечивалась преимущественно за счет консалтинговых проектов оптимизации бизнес-процессов и юридических услуг по предотвращению банкротства.

Анализируя структуру выручки по видам консалтинга, мы выделили следующие тенденции.

Наиболее емким сегментом оказался ИТ-консалтинг, на который приходится почти

### Новые территории

**И**зменение задач в бизнесе будет провоцировать интерес к консалтинговым услугам, считает **Андрей Ким**, управляющий директор Уральского регионального центра КПМГ в России и СНГ



— В этом году продолжает расти спрос на услуги реструктуризации бизнеса и оптимизации затрат, пик которого пришелся на прошлый год. Однако в компаниях появляются и новые актуальные вопросы, для решения которых недостаточно внутренних ресурсов, так как для многих компаний это «новая территория».

Следующий момент — усиливающийся акцент на инновационное развитие экономики. В этой связи потребуются консультационные услуги в области реорганизации оргструктуры, ее способности подстроиться под новые требования бизнеса. Кроме того, мы видим повышение спроса на услуги, связанные с пересмотром процесса управленческого учета и его автоматизации. Очевидно и повышение интереса к оптимизации финансовой функции и пересмотру ее роли в организации. Акцент финансовой функции смещается в сторону стратегического развития

компании, в связи с чем продолжается сближение управленческого и бухгалтерского учета.

Одна из последних тенденций — это выделение транзакционной части финансовой функции крупных компаний (например, бухгалтерского учета) и размещение ее в определенном регионе (отличном от местонахождения головной компании), где издержки на содержание персонала меньше, а качество идентично. За счет так называемых общих центров обслуживания (shared service center) достигается синергетический эффект и оптимизируются затраты.

Стоит обратить внимание и на то, что рынок инвестиций постепенно оживает. Компании начинают строить планы на будущее, рассматривают варианты привлечения средств, что приводит к росту спроса на услуги подготовки к IPO и другие способы привлечения инвестиций.

■ Подготовила Ирина Перечнева

50% выручки участников ренкинга. По нашей методике, мы разделяем ИТ-консалтинг на управленческое ИТ-консультирование и разработку, и системную интеграцию. Кризис сильнее всего повлиял на первый сегмент, выручка в котором по сравнению с 2008 годом сократилась на 18%. А вот доходы компаний от системной интеграции в плюсе на 18%. Наибольшие потери понес консалтинг в сфере маркетинга: выручка участников ренкинга сократилась по итогам года на 79%. Seriously просели налоговый консалтинг и консалтинг в сфере стратегического планирования (падение выручки 30% и 28% соответственно). Несмотря на сложную ситуацию, в ряде емких сегментов рынка удалось поддержать рост. В их числе финансовый и юридический консалтинг (на долю каждого приходится 17% выручки от консалтинга): доходы компаний от этих практик возросли на 4,4% и 1,4% соответственно. Самые высокие темпы прироста показала оценочная деятельность: прирост доходов по этому направлению консалтинга составил 36%.

### С надеждой на лучшее

На 2010 год участники ренкинга смотрят оптимистично: уже в первом квартале число обращений к их услугам возросло. Оксана Ковтун отмечает, что помимо стандартных услуг в области управления финансами заметно стал расти спрос на оптимизацию и автоматизацию процессного управления: «Это обнадеживает, так как говорит о появлении перспектив развития бизнеса, который делает ставку на повышение конкурентоспособности».

Большинство экспертов считают, что изменений стоит ждать не столько в структуре отраслевого спроса, сколько в требованиях со стороны заказчиков.

— В 2010 году рынок будет расти в части практического консалтинга — тех услуг, по которым виден результат в краткосрочный период. Это касается прежде всего коммерческих организаций. Количество консалтинговых компаний «докризисного устройства» продолжит сокращаться, развиваться будут только те, кто сможет «дать» клиенту результат в виде роста доходов и снижения затрат, причем желательно завтра, — формулирует Анна Ферштейн.

В связи с этим изменение стратегии и тактики придется провести и самим консалтинговым компаниям: «Мы активизировали усилия по диверсификации, понимая важность гибкости бизнеса и запаса прочности портфеля услуг: включили в последний новые решения для управления производством, новые инфраструктурные решения, а также передовые направления, только осваиваемые рынком — SaaS, Cloud computing. При этом постоянно увеличивали и диверсифицировали компетенции по основному направлению внедрения ERP», — приводит пример генеральный директор ООО «Парма-Телеком» **Леонид Тихомиров**.

Большинство участников нашего опроса полагают, что рынок консалтинга в этом году вырастет как минимум на 20 — 30%. Условие одно: если в экономике не будет серьезных потрясений.

Методику составления ренкинга см. [www.expert-ural.com](http://www.expert-ural.com)